

## КОНФЛІКТНА МОВЛЕННЄВА ВЗАЄМОДІЯ (АГРЕСИВНИЙ СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ)

*Крикун А. А.*

*(Сумський державний університет)*

*Науковий керівник - канд. філол. наук, доцент Чернюк Н. І.*

Новітні дослідження української школи психології виділяють три основні види спілкування: співробітництво, суперництво і конфронтацію, які в конфліктних ситуаціях не існують ізольовано, а переходять з одного виду в інший залежно від зміни мовленнєвих інтенцій комунікантів. Прагнення до консенсусу здійснюється засобами аргументованого дискурсу, що спирається на когнітивні функції мови : асиміляцію, акомодацию. При цьому вплив мовця спрямований на раціональну сферу психіки адресата. Цим вимогам відповідає модель “ідеальної суперечки”, яка передбачає єдину для обох учасників мовленнєвого акту стратегічну мету – досягнення консенсусу шляхом аргументованого відстоювання власної позиції.

Втручання емоцій у розумові процеси кардинально змінює характер діалогу. Як реакція особистості на перешкоду в досягненні мети, негативні емоції провокують появу цілей, що унеможлиблює консенсус та нанесення морального збитку адресатові. Такий стан є результатом впливу на особистість комплексу трьох негативних емоцій тріади ворожості: гніву, огиди й презирства і створеного внаслідок їх дії “образу ворога” у свідомості одного із мовців. Спрямованість на дисенсус є характерною рисою мовленнєвої взаємодії комунікантів, які перебувають у ворожих стосунках. Виявом ворожості є агресія, яка втілює цю мету за допомогою використання певних мовних засобів усіх рівнів.

Дискурс мовленнєвої агресії принципово відрізняється від дискурсу аргументації не тільки своєю спрямованістю на дисенсус, але й сферою впливу: якщо аргументація впливає на раціональну сферу людської психіки, то мовленнєва агресія пов’язана з негативними емоціями. Проте різні види дискурсу по-різному впливають і ще на один психічний феномен – волю, а саме: здатність людини свідомо ставити цілі, приймати рішення і відповідно до них здійснювати свої дії та вчинки. Що стосується аргументації, то вона враховує право адресата на незгоду і в цьому розумінні є нежорстким способом мовленнєвого впливу на співрозмовника. Тому спонукальність аргументованого дискурсу має непрямий характер. Мовленнєвий вплив на адресата здійснюється таким чином, щоб він добровільно вирішив виконати дію, очікувану мовцем. На відміну від аргументованого дискурсу мовленнєва агресія ігнорує право адресата на незгоду. Жорсткими, неаргументованими способами прямого мовленнєвого впливу, часто здійснюваного в грубій, образливій формі, мовець прагне натиснути на адресата.

Аналіз мовного матеріалу показує, що в ролі конфліктної виступають дві мовленнєві ситуації: суперечка і сварка, які розрізняються як за змістом,

так і за своїм лінгвістичним статусом. Так суперечку визначають раціональні відношення, реалізовані дискурсом аргументації, сварці ж притаманні афективні відношення, які знаходять вираження у вербально агресивному дискурсі.

У реальній комунікації, як відомо, мислення й емоції тісно взаємодіють. Емоції впливають на хід розумових процесів і організацію висловлювань. У той же час контроль емоцій розумом зумовлює вплив соціальних правил і норм на мовленнєву поведінку комунікантів і регулює вербальне вираження емоцій. Можливість домінування одного над іншим у розвитку конфліктної ситуації забезпечує досить динамічне зміщення мовленнєвої взаємодії в бік суперечки чи в бік сварки. Зону такого зміщення становлять сперечання й лайка, які, відповідно, характеризуються поетапним зниженням контролю раціонального компонента психіки над емоційним, наслідком чого є поступове зниження аргументованості дискурсу. У суперечці комуніканти намагаються дотримуватися максим ввічливості, сварці ж властиве їх постійне порушення. Зазвичай вони використовують інвективну лексику, наприклад: *impertinent, to go to hell, fool, what the devil* та інше.

Модель “ідеальної” суперечки передбачає реалізацію глобальної прагматичної мети, орієнтованої на консенсус, яка визначає аргументований характер дискурсу. Його побудова відповідно до моделі “ідеальної” суперечки спирається на раціональну сферу людської психіки, що знаходить вираження в актуалізації стратегічного співвідношення: вимога – невиконання. Опора на раціональну сферу зумовлює дотримання комунікантами основних максим принципу співробітництва й дотримання рольових приписів у реалізації зустрічних стратегій вимоги та її невиконання.

1. Фадеева Е. В. Основные виды конфликтного речевого взаимодействия // Вісник Харківського державного університету. Серія “Романо-германська філологія”. – 1999. – № 435. – С. 143-149.
2. Фадеева Е. В. Дискурсивные особенности стратегий и тактик конфликтного речевого поведения // Вісник Донецького університету. Серія “Гуманітарні науки”. – 1998. – №2. – С. 260-266.

Крикун, А.А. Конфліктна мовленнєва взаємодія (агресивний стиль спілкування) [Текст] / А.А. Крикун; наук. кер. Н.І. Чернюк // Перекладацькі інновації : матеріали Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції, Суми, 25-27 листопада 2010 р. / Ред. кол.: С.О. Швачко, І.К. Кобякова та ін. — Суми : СумДУ, 2010. — С. 98-100.